

Kapsch Group

Das Planungs- und Steuerungssystem der Kapsch Gruppe.

Ein Erfahrungsbericht.

125%
dedication

125 years of Kapsch

Agenda

1. Die Kapsch Gruppe.
2. Eckpunkte der strategischen Planung und Budgetierung.
3. Spitzenkennzahlen und Reporting.
4. Organisation und Verantwortung.
5. Die Rolle des CFOs.

Unsere Geschäftsfelder.

Challenging limits bei Kommunikation und Mobilität.



Intelligente Mobilitätslösungen

Informations- und Kommunikationstechnologie

Straßenverkehr

Bahn &
öffentlicher Verkehr

Carrier-Netzwerke &
Energieversorger

Unternehmen

Unsere Marktstrategie.



Intelligente Mobilitätslösungen

Informations- und Kommunikationstechnologie

Intelligente
Infrastrukturlösungen
Kapsch
PublicTransportCom

Straße
Kapsch TrafficCom

Geschäftskritische
Netzwerke
Kapsch CarrierCom

Carriers & Verticals
Kapsch CarrierCom

Unternehmen
Kapsch BusinessCom

Unternehmenskennzahlen

Ein Vergleich der Wirtschaftsjahre 2001 und 2016/17.



Unternehmenskennzahlen		2001	2016/17	+/-
Umsatz	in EUR Mio.	341,5	1.111,2	225%
davon in Österreich	in EUR Mio.	293,1	296,7	1%
davon im Ausland erwirtschaftet	in EUR Mio.	48,4	814,5	>1.500%
Anteil Österreich	in %	86	27	
Anzahl Mitarbeiter		2.417	6.868	184%
davon in Österreich		2.227	2.009	-10%
davon im Ausland		190	4.859	>2.400%
Anteil Österreich	in %	92	29	
Aufwand Forschung & Entwicklung	in EUR Mio.	39,0	125,0	221%

Kapsch im Jahr 2000

Vom europäischen Familienunternehmen...



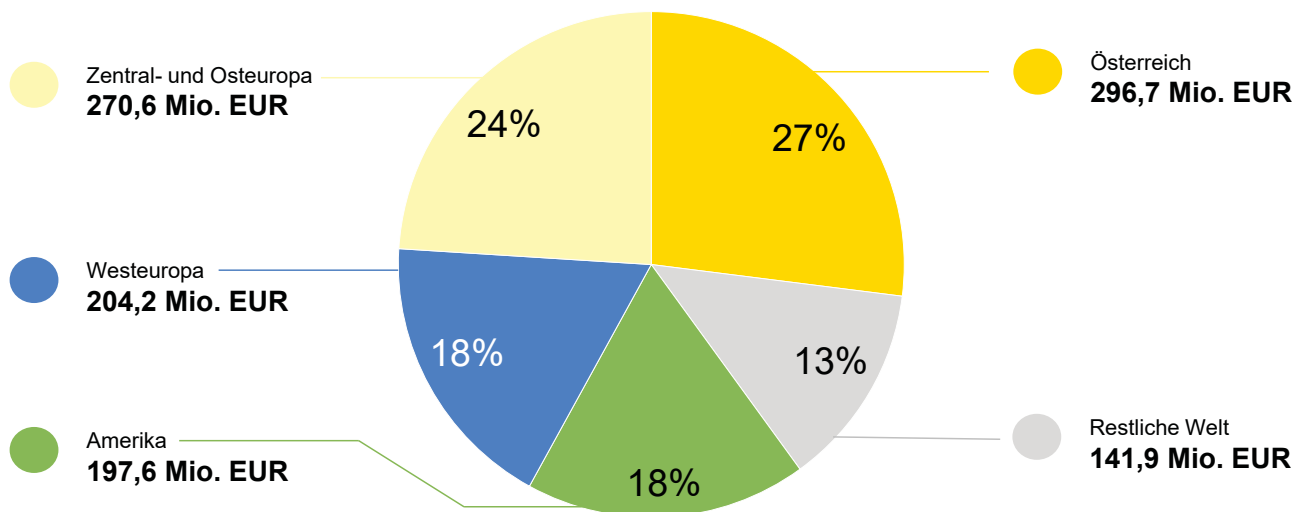
Kapsch im Jahr 2017

... zum global agierenden Technologiekonzern



Umsatz 2016/17 nach Regionen

Kapsch Group



Wesentliche Akquisitionen.

2000 bis heute.



2000

Combitech Traffic Systems AB, Schweden.

2002

Gründung der 3 Schlüsselgesellschaften.

2010

Mark IV IHS, USA und Kanada.

2016

Transportation Sparte Schneider Electric.

2001

Schrack Business Com Ö.

2010

Carrier Networks Division Nortel.

2014

Prodata Mobility Systems NV, Belgien.



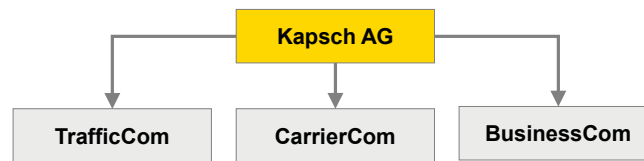
Kapsch Group

Eckpunkte der strategischen Planung und Budgetierung.



Spaltung der Kapsch Gruppe im Jahr 2002.

KCC – KBC – KTC



- > Unterschiedliche Core Business
- > Unterschiedliche go-to-market Strategien
- > Unterschiedliche Kundenprofile
- > Abweichende interne Prozessabläufe
- > Spaltung war eine logische Konsequenz
- > um Fokus auf Kernthemen setzen zu können
- > Und dadurch die gewünschte Expansion zu ermöglichen
- > Nutzen von Synergien ist aber wichtig
- > Regelmäßiger Know How Austausch findet statt
- > Übergreifende Projekte werden gemeinsam bearbeitet

Forschung & Entwicklung.

Innovationsvorsprung sicherstellen.



Weltweite Patente

2.000 Patente.

Jährliche werden 20 bis 30 neue Patente eingereicht.

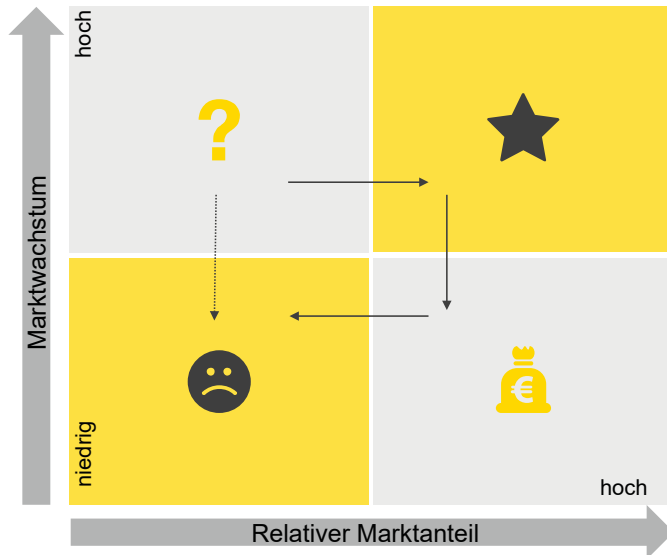
Innovationskraft. Im Fokus unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten stehen marktorientierte Lösungen und Systeme, die den Innovationsvorsprung der Kapsch Group absichern.

Produkte. Maßgeschneiderte Lösungen.

Neue Trends. Durch die enge Zusammenarbeit mit Forschungseinrichtungen sichern wir das frühzeitige Erkennen neuer Marktentwicklungen.

Portfolio - Analyse.

Stets auf einen gesunden Mix des Produkt-portfolios achten.



Strategische Planung eines Markteintritts.

Vier wichtige Fragen.

Wie groß ist der Markt den man adressieren möchte?

Wie ist die Wettbewerbs-Situation?

Wie ist der Preis Niveau in diesem Markt bzw. Marktsegment?

Auswahl des richtigen Portfolios und/oder des richtigen Partners für den Markteintritt.



KTC – Der Weg zum Global Player.

Von Systemlieferant zum Systemintegrator und Operator.



Wertschöpfungskette

Entwicklung.
Produktion.
Vermarktung.
Implementierung.
Betriebsführung.



Kontrolliertes Wachstum

Mix aus organischen und anorganisch Wachstum.



Neue Märkte

Regionale Diversifikation.
Sorgfältige Analyse der Marktchancen für unsere Lösungen.



Mitarbeiter

Kulturelle Weiterentwicklung.
Diversity fördern.
Internationalisierung der internen und externen Kommunikation.
Flexibilität und Teamfähigkeit.



Der Budgetprozess.

Schlank und effizient.

Fokus auf Werttreiber.

Budgetprozess.

Ein Überblick.



Planungstools

Die Konsolidierung aller Teilpläne erfolgt mit Unterstützung von HFM.

Die operative Planung in den einzelnen Gesellschaft wird mit von Cognos TM1 unterstützt.

Planungstiefe

Folgende Dimension werden geplant.

- Projekt
- Region
- Business Unit
- Subsegment

Kern-Kennzahlen

Umsatz
Contribution Margin 1
Profit & Loss (EBIT)
Finanzplanung
Headcount

Planungszeitraum

Es wird immer das nächste Wirtschaftsjahr plus die kommende 3 Wirtschaftsjahre geplant.

Budgetprozess.

Schritte.



Mehrjahresplanung

Die letzte Mehrjahresplanung ist die Basis für die aktuelle Planung.



Vorgaben Definition

Basierend auf diverse Marktanalysen wird das Marktpotential ermittelt und die Fokusthemen definiert.



Einbindung der Planenden

Im Budget Kick Off werden die Planenden über die Planungsparameter informiert.

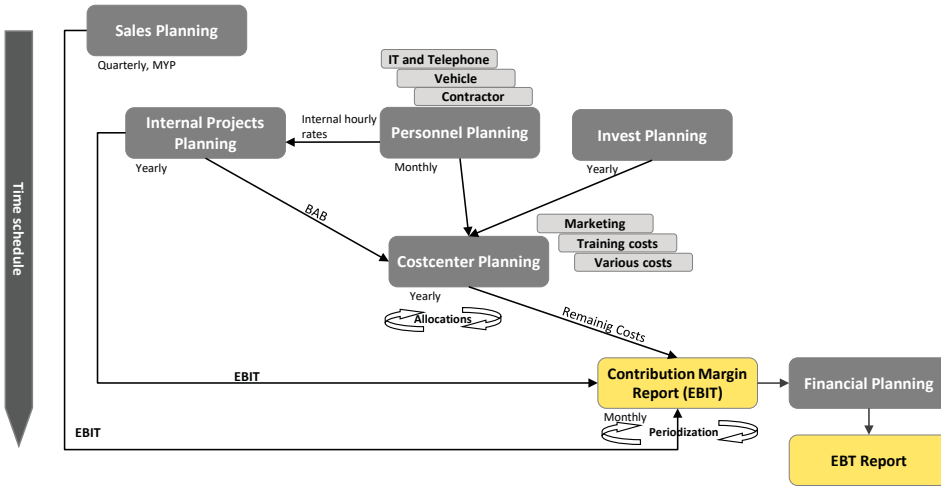


Detailplanung

Eingabefiles, die mit den Vorgaben, Prognose und aktuelle Ist-Werte vor befüllt wurden, werden zur Verfügung gestellt.

Budgetprozess.

Mehrere Teilplanungen.



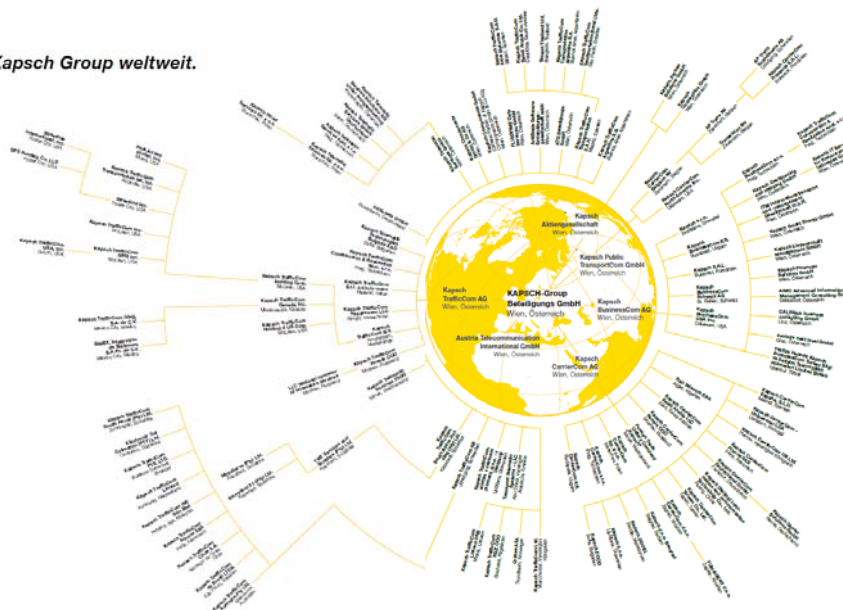
24.11.2017 | Das Planungs- und Steuerungssystem der Kapsch Gruppe.

100 Unternehmen.

Mit HFM konsolidiert.



Kapsch Group weltweit.



24.11.2017 | Das Planungs- und Steuerungssystem der Kapsch Gruppe.

Budgetprozess.

Durchlaufzeit.



November

Definition der Vorgaben.

Vorstand / ME1

Dezember

Aufbereitung der Eingabefiles und Planungsunterstützungsdaten.

Controlling

Jänner

Einbindung aller Planenden (Eingabefiles).

Vertrieb / Kostenstellenverantwortlichen

Februar

Analyse und Finalisierung des Budgetprozess.

Controlling

März

-Genehmigung durch den Aufsichtsrat

- Überprüfung der Planung auf ungeplante Chancen und Risiken (ERM).



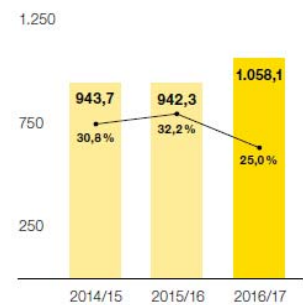
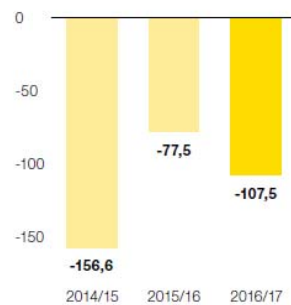
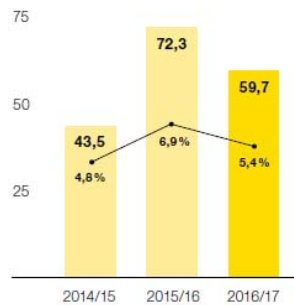
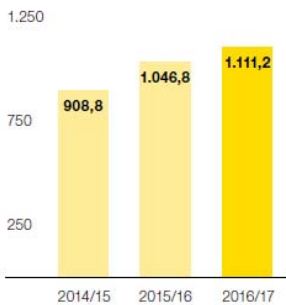
Kapsch Group

Spitzenkennzahlen und Reporting.

Geben Sie Ihren Untertitel ein.



Spitzenkennzahlen.



Umsatz

> Der Rekordumsatz des Vorjahres konnte 2016/17 mit EUR 1.111,2 Mio. abermals gesteigert werden (+6,2 %).

EBIT bereinigt und EBIT-Marge (bereinigt)

> Das um Einmaleffekte bereinigte Betriebsergebnis (EBIT) lag mit EUR 59,7 Mio. um EUR 12,6 Mio. oder 17 % unter dem Vorjahr (72,3 Mio.).

Nettoverschuldung

> Die Nettoverschuldung stieg gegenüber dem Vorjahr um EUR 30,0 Mio. oder 39 % auf EUR 107,5 Mio.

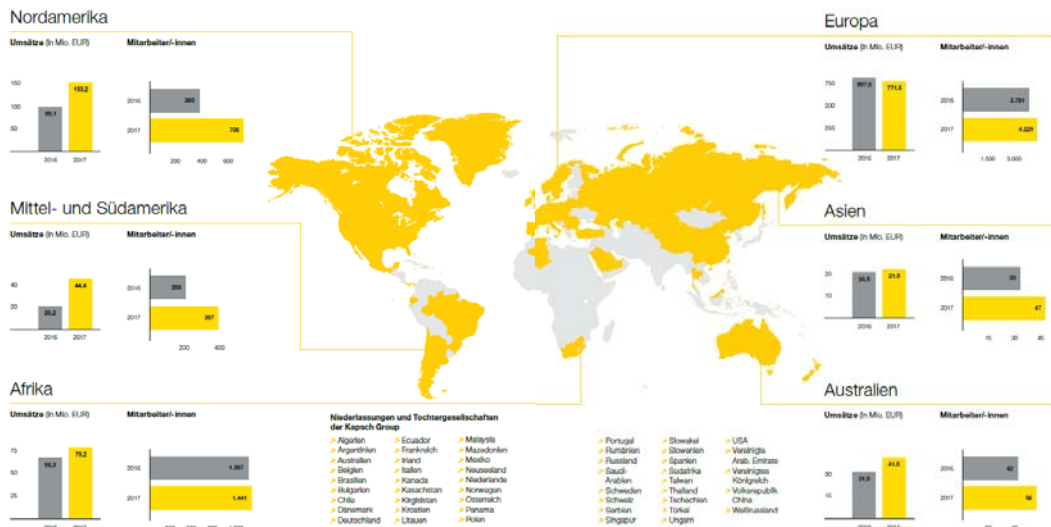
Bilanzsumme und Eigenkapitalquote

> Die Bilanzsumme zum 31. März 2017 lag erstmals über 1 Milliarde Euro – vor allem aufgrund von Akquisitionen sowie der Refinanzierung der Unternehmensanleihe im Segment Traffic.

Regionaler Fokus auch im internen Reporting.



Umsatz und Mitarbeiterstand 2016/17



Management Cockpit.

Basis zur operativen Unternehmenssteuerung.



Unsere Reporting Cubes werden mit MS Analysis Services erstellt. Die Daten kommen aus dem ERP und peripheren Systeme. Wesentlich dabei sind Integrität und Aktualität der Zahlen.

Aufgrund einer gut gepflegten Pipeline ist es uns möglich einen Blick in die Zukunft zu werfen.

Das Management Cockpit stellt, aufgrund eines definierten Berechtigungskonzepts die relevanten Daten an die verantwortliche Personen zur Verfügung.



24.11.2017 | Das Planungs- und Steuerungssystem der Kapsch Gruppe.

Reporting.

vorausschauend.



Bestandsgeschäft

Gut gepflegte Pipeline.

Aktualität des aktuellen Auftragsstandes.

Aufgrund einer sauberen Datenstruktur wird der Blick in die Zukunft ermöglicht.

Aktuellen Prognosestand im Vergleich zum Prognosestand des Vorjahres.

Neue Themen - Digitalisierung

Große Ungewissheit über den künftigen Auftragseingang.

Projektdetails in der Auftragsgewinnungsphase noch nicht definiert.

Prognoseanalysen anhand von Anzahl der bezahlten Proof of Concept (PoC) bzw. Pilotprojekte.

Verfolgung und Zukunftsplanung bergen größere Risiken, die gesteuert werden müssen.

24.11.2017 | Das Planungs- und Steuerungssystem der Kapsch Gruppe.



Kapsch Group

Organisation und Verantwortung.

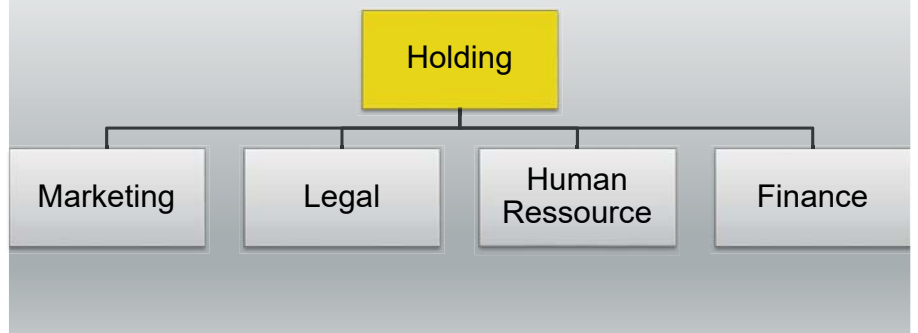
Geben Sie Ihren Untertitel ein.



Organisation.

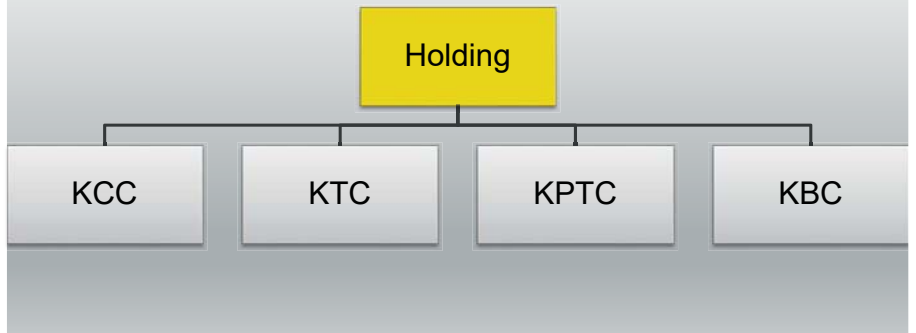
Schlanke Holding.

- > Der strategische Rahmen wird von der Holding vorgegeben.
- > Operative Umsetzung ist in den Teilkonzerne angesiedelt.
- > Starke Zusammenarbeit und Know-How Austausch innerhalb der Gruppe.



Verantwortung.

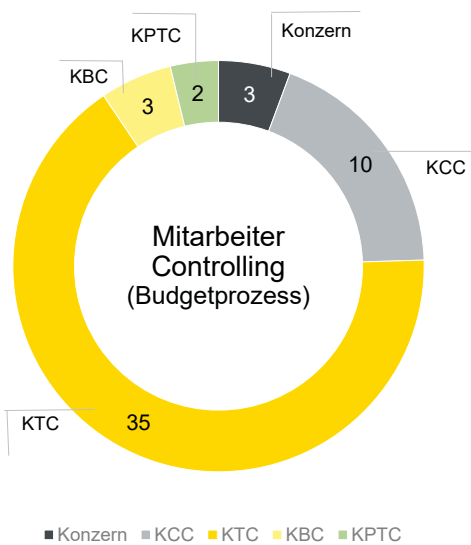
- > Eigenständigkeit der Teilkonzerne ist ein wichtiger Erfolgsfaktor.
- > Business Verantwortung trägt jeder Teilkonzern für sich.
- > Klare Ergebnisverantwortlichkeiten.



24.11.2017 | Das Planungs- und Steuerungssystem der Kapsch Gruppe.

Controlling Organisation.

Anzahl der im Budgetprozess beteiligten Controlling-Mitarbeiter.



24.11.2017 | Das Planungs- und Steuerungssystem der Kapsch Gruppe.

www.kapsch.net | 30



Kapsch Group

Die Rolle des CFOs.

Geben Sie Ihren Untertitel ein.

125%
dedication
125 years of Kapsch

Die Rolle des CFOs.



Sparringspartner des CEOs

Mitgestalter in der Strategiefindung und Prozessoptimierung.

Entscheidungsfindungsprozess effizient gestalten. Finanzanalysen in Echtzeit

Data Scientist. Entscheidungsrelevante Daten aufbereiten und richtig interpretieren.

Business Performance messen und überwachen.

Risikomanagement rückt immer mehr im Vordergrund. Unternehmensrisiken absichern/managen/reduzieren.

CEO – CFO – Controlling.

Rollenverteilung.



Der CEO

Blick auf interne und externe Interessen und Vision.

Beschließt die Strategie.

Entscheidet über die Ausgewogenheit zwischen Ertrag und Investitionen.



Der CFO

Überwachen der Business Performance.

Finanzierung der Unternehmenstätigkeit.

Optimierung der Wertschöpfungskette.

Zusammenarbeit CEO / CFO

Abstimmung strategischer Ausrichtung

Ableitung konkreter Maßnahmen für Strategie

Definition der wesentlichen Vorgaben (Umsatz, EBIT, Invests, etc.)



Zusammenarbeit CFO / Controlling

Top Down Vorgaben operationalisieren

Plausibilisierung und Adaptierung

zentrale Anpassung für Mittelfristpläne



In dynamischen Zeiten ist es wichtig, in Bewegung zu bleiben.

Georg Kapsch (CEO Kapsch Aktiengesellschaft)





Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Dr. Franz Semmernegg
CFO Kapsch Group
CEO and CFO Kapsch BusinessCom

Kapsch Group

Kapsch Group
Am Europlatz 2
1120 Wien, Österreich
Phone: +43 50 811 0
www.kapsch.net

Hinweis:

Der Inhalt dieser Präsentation ist geistiges Eigentum der Kapsch AG. Alle Rechte hinsichtlich des Kopierens, der Vervielfältigung, Änderung, Nutzung, Veröffentlichung oder Weitergabe des Inhalts an Dritte bleiben vorbehalten. Vorgenanntes ist ohne vorausgehende schriftliche Genehmigung der Kapsch AG ausdrücklich untersagt. Bei Produkt- und Firmennamen kann es sich um eingetragene Markennamen oder geschützte Marken Dritter handeln. Diese werden in der Präsentation lediglich zum Zweck der Verdeutlichung und zum Vorteil des jeweiligen rechtmäßigen Eigentümers ohne eine Absicht der Verletzung der Eigentumsrechte verwendet.